

市场营销专业综合实训总结报告(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

市场营销专业综合实训总结报告篇一

在这一次的短学期课程里，我们进行了一个名为跨专业综合实训的模拟课程。让我们专业的同学模拟了一个公司的运营。一个公司分为ceo、财务，销售，市场，采购部门。还有外围机构，工商局，税务局和会计事务所来管理企业的各项经济和行政决策。办理各项事务要去相关的部门，不可避免地造成了企业工作量的繁琐和困难。

前三天我们主要成立了企业。包括构想企业的名称、logo、宣传标语和服务宗旨设计理念，然后注册了企业，在银行开了户，在工商局税务局登了记。导致还未正式经营我和我的团队就已经忙的焦头烂额。在注册企业的时候，我们的办公桌上都看不到人影，员工们不是在飞奔去各大机构的路上就是趴着填各式各样的表格。当最后在工商局拿到企业的注册许可证的时候，我们都知道这一天的努力没有白费。

在第四天，备受期待的平台实训终于开始了。由于老师在指导的时候着重说了第一季度贴牌的重要性，所以即使队员有些许的不满，我还是利用权限购买了两条贴牌，生产了2300个I型号手机，导致在购买了一条生产线后资金就不够了。在摸索了实训平台软件后，我还自以为懂了很多，不愿意向其他企业讨教经验。

第五天会在市场的订单出现时，我一点都不会了，手忙脚乱

地操作导致浪费了两笔大数量订单，只抢到一笔订单，出了300多个货物。因此导致货物堆积，没有现金购买原材料等许多问题。但是我的团队知道怪我也没有用，他们卖力地向银行贷到了款证明了我们还是有走出困境的能力。经过全体组员的讨论，决定研发h型手机来提高销售质量。以此跟上其他企业的脚步。

第六天一大早，全体组员围在电脑前想看看今天我们的市场能出现多少订单，来解决我们公司货物堆积的大问题时，意想不到的事出现了。一家贸易公司出现在了原本只有我们一家的大西北市场，将所有货物的订单一扫而空。在我以为无力回天，企业就要破产的时候。财务管理林小军和市场经理李玲去找了那家抢了我们公司订单的贸易公司，以一个低廉，但是正好能解公司燃眉之急的价格卖了好大批货物。不仅仅还了下季度就到期的贷款，而且还让公司有了一小笔流动资金用以生产和科研。当天下午，我为几次的决策失误道了歉，并且表示，在我们已经落后其他公司一大截的情况下，要奋起直追着实有些困难，但也不是全无办法。我提出的一个办法就是-研发o型产品。后来的事实证明了我这个决策是正确的。当时组员们听了我的见解后，积极去银行又贷了一笔款，用以研发o型产品。

接下来的两天就是疯狂地抢订单，并且与其他公司协商，让他们帮我们抢订单和购买他们的订单。然后不断地生产和贴牌将产品卖的越来越多，到了最后总利润达到了四千多万元。

在整个实习的过程中，由于我是ceo所以我对整个业务有全盘掌握，所以得到的体会自然更多，更全面。作为ceo应做到以下。

- 1, 计划：任何一个企业，各项资源进行合理规划都是相当重要的。有了好的规划，才能更好的施行企业的战略目标。这种规划要根据所模拟的市场环境、企业竞争力等进行预测，

制定合理的经营目标，以及发展战略，做出决策。精准而长远的预测计算是企业是否有战略眼光的前提。眼前的每一个步骤都与将来有着密切的联系，只有准确地抓住可能出现的机会，做出全面而长远的计划，才是一个出色ceo的标志。

2，组织：一个组织是否成熟，明显的标志就是看它有没有能力形成并运用组织的智慧。不论是模拟实验还是实际经营，说到底都是要靠团队去完成，如果说这次模拟企业让我了解到如何运营数据、合理规划资源，以及学习到经营一家公司的各个具体步骤帮助我今后从业，还有最重要的一点，那么就是这次的经历则让我更深地了解到一个团队要取得胜利，必须上下齐心，团结一致，必须发挥每个人的作用。

3，控制：在整个生产过程中，我们企业前期资金的跌宕起伏和后期的稳定上升形成了鲜明的对比。前期不能将局面控制住导致企业风雨飘摇，后期将局面全部控制在自己的掌握范围内是很重要的一点。将所有可以控制的因素把握好，将不确定因素的干扰降到最小，就是一个企业是否成熟的标志。

4，团结：一个团队最重要的就是团结。作为ceo不只要在战略上给队员目标，而且要在各种各样的方面团结队友。拥有一批信任你，支持你的队友是最为宝贵的财富。

5，创新：创新之于一个企业是生命的源泉，只有创新才能提供新生命里，才能持久经营，才能立于不败之地。

为期两个星期的跨专业实训即将结束，回想这次跨专业实训我感觉收获巨大。在这次跨专业实训中，我和我们小组的五个成员组建了浙江省豪佳机械制造有限公司。一起努力了九天的终于完成了实训任务。下面我来谈谈我对这次跨专业实训的感受。

第一天我们的任务是招聘员工并且给自己的公司命名。我们招聘的过程相当顺利，没过多久就招到了两个员工，加上原

先有的四个人凑齐了人数。之后，经过一番考虑我们将公司命名为浙江省豪佳机制造有限公司。为什么我们要叫浙江省豪佳机制造有限公司呢？这其中其实还有一个小故事。在实训的第一天，老师要我们为自己的公司命名并设计商标。我们一开始是决定成立家具公司生产家具的，经过一个上午的讨论后，我们将公司命名为“浙江省豪佳具制造有限公司”。因为豪佳具和好家具三个字谐音，比较有内涵。但是意外的是，在老师知道我们公司是生产家具的之后，立即就说所有制造企业只能生产手机，由于当天剩余的时间已经不多，而且下一天又有另外的任务，我们就只好十分不情愿的把公司的名字改为了浙江省豪佳机制造有限公司。由于成蹊食堂二楼有一家叫豪嘉基的汉堡店，所以别人听到我们公司的名字都会以为是买汉堡一类快餐的。我想这个也可以算是无意中无奈的幽默吧。

在这次跨专业实训中，由于会计的稀少和一开始我们的不重视导致我们公司内部并没有一个会计专业的同学。于是，我只好承担了财务总监这一职位。在公司的经营过程中，对公司的每一笔交易都作出会计分录，对原材料和成品的入库、使用加以详细的记载，在每个季度末缴纳各种税款，制作资产负债表。

在跨专业实训的第二天，我开始了作为一个企业的会计的基本工作——做账，虽然我是财务会计系投资与理财专业的学生，而且也学过一个学期的会计，但由于我们专业学的比较杂，过的时间也比较久，且一个学期填过的记账凭证也不超过五张，所以我对要怎么记账可以说是两眼一抹黑。第一笔分录做出来的就只有借方，没有贷方，而且借贷关系似乎也弄错了。不过值得庆幸的是，我还没做几笔分录，老师就发现了我的问题，以至于没有一错再错。经过老师的一番指导，我终于成功的做出了最初的几笔分录，明确了资产类增加记借方，负债和所有者权益增加记贷方的基本关系。之后，在老师和会计师事务所的同学的帮助下，经过过了一番磕磕绊绊我终于成功的做出了第一季度的帐。

在第一季度的帐做好后，我面临的下一个问题是去会计师事务所审计，检查我是否有错账和漏记的帐，资产负债表是否平了，利润表是否有遗漏或不合理。当然，我不神童没有做过会计，所以理所当然地，我该错的不该错的地方都错了，不仅有各种漏记，而且资产负债表不平，利润表也不对。经过再三检查和修改，我发现我把第一季度的分录录入到了第二季度。除此之外，我还漏记了一些会计科目、将本应记到在建工程的项目记到了固定资产，我把这些错误都一一改正，拿到了会计师事务所的审计报告。

除了审计之外，一个公司要面临的另外一个问题就是纳税，在一个公司的经营过程中要交各种各样的税款，例如印花税、契税、增值税、所得税等。当然，我这个会计小白，也不可能懂得什么是印花税、契税、增值税、所得税，按什么比例计征。更不能看懂如天书般的纳税申报表，于是我们公司只好到处拉人，寻求帮助。以至于有几次都没能及时申报纳税，收到了滞纳金罚款等处罚。

在模拟公司的经营过程中，作为公司会计的我也不免要接触到银行业务。其中，最常见的就是填写模拟支票了。包括转账支票和现金支票。顾名思义，转账支票就是用来转账支付买卖货物的货款的，而现金支票则是用来提取现金的。在填写转账支票的过程中，我同样遇到了各种问题。首先，我有一些大写的数字不会写，我经常会把大写的贰当成三。其次，由于支票和记账凭证一样不能有错字，但我一直有个坏毛病，就是容易写错字，为此我不知浪费了多少转账支票和记账凭证。最重要的问题是我不知道怎样填支票，也不知道章要盖在哪里。于是，我只好不断地填记账凭证不断地修正错误，直到我将支票写对。除了填写支票，在一开始还公司需要在银行开户，开的账户有临时户和正式户，我经常会把这两个账户弄混，以至于在纳税和填支票时发生各种错误。

总的来说，经过这次跨专业实训，我对会计这个工作有了更加深刻的了解，知道了会计对一个企业的重要性，不仅学会

了记账还学会了填写支票和纳税申报表，知道了什么是印花税、契税、增值税、所得税，按什么比例计征，可以说是收获颇多。除了知识方面的收获外，在这次实训中我发现了许多自身的不足之处，认识了许多其他专业的同学正是在这些同学的帮助下我才能顺利完成我的工作，在此我要对他们表示感谢。虽然，我的初衷并不是当企业的会计，而且以后也不打算去当企业的会计，但是我想这些会计方面的知识也会成为我以后成长和工作路上的臂助。最后，我想用一句经常会出现在投资学里的话作为结尾，那就是风险越大，收益越大。虽然，在这次跨专业实训中，我投入了很多的时间和精力，有时甚至中午也没有休息，但我在这次实训中也的确收获了很多，从某些方面来讲，这是值得的。

光阴似箭韶逝，短短15天的小学期实训画上了圆满的句号。在这15天里，我受益匪浅，收获多多。

读万卷书不如行万里路，纸上谈兵不如亲自实践，身体力行。仅仅知道了解书本上的会计知识是远远不够的，不进行实务操作就根本不知道自己是否真正掌握这些知识，而这次为期7天的财务会计手工实训和为期8天的vbse为我们动手实际操作能力的提高提供了契机。通过会计实训，我较系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法，加强对所学专业理论知识的理解、增强实际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对所学专业知识的一个检验；使我掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且能够切身的体会出纳员、材料核算员、记账员等会计工作岗位的具体工作，从而对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论与会计实践相结合的目的。

然而，该实训项目仍存在一些不足：首先，实验实训系统平台存在的不足。系统页面有时候会卡住，需要重新登录页面就会显得麻烦；业务流程描述有时候不是特别详细准确为我们正确理解业务流程、快速完成任务带来不便；其次，实验实训中涉及的单据、票据、账簿、报表在格式上存在需要完善的环

节。我们领用的票据很多都没有派上用场并且任务上也没有明确要求需要用到但又必须得填写而有些票据却不够或者在格式上需要重新更改;再次,实验实训组织管理存在不足,抢答环节老师无法准确知道哪组同学先举手,不能保证评分的绝对公平,老师们应该统一一下对各种可能出现问题的解决办法而不是各说其词(就比如实训中对于数字的确定一人说保留整数一人说保留两位小数或者其他的);最后本人存在不足之处,首先自己的会计专业不扎实,不能将所学知识应用到实际操作中,由一个任务不能马上知道做该任务的思路方法所以不能保质保量完成任务;其次实操能力弱,对业务流程不了解;最后,我的耐心也不足,没有认真看相关业务流程就开始做,忽略了重要细节,出现问题就变得急躁,这脾气要改。然而值得高兴的是随着实习的进行,我的各项能力一点一点得到提高。

财务会计手工实验与本次跨专业综合实验实训都是将会计专业知识应用到具体实际中,要求团队之间的友好协作。财务会计手工实验比较注重手工操作及对会计基础知识的理解掌握;而跨专业综合实验实训主要注重会计信息化操作,不仅要求掌握会计基础知识,也要求熟练应用成本会计、财务会计等知识,注重要求对会计综合知识的理解掌握。信息化实训能够方便会计资料的传递,明确人员分工跟责任,防止弄虚作假,可以随时查看每个岗位人员的工作进度,以便企业管理。所以我认为综合实验实训更能检验一个会计专业人员的知识水平及掌握能力,激励学生加强学习专业知识,增强职业能力,努力成为一名合格的会计人员。

这次跨专业综合实验实训从总体上说是比较令人满意的,增强了我们的实操能力,巩固了我们所学的专业知识,但仍存在一些小瑕疵。工作分配不合理,有些人任务多且重,而有些人很悠闲任务轻或者某天任务特别多压得人忙不过来但有时却没什么任务特别无聊。分组不合理,我们组全是转到会计专业的,每个人至少都有一门考试,所以进度比较慢。当然这也与我们是否熟练掌握专业知识有很大的关系。通过15

天的实训，我明白了只有把专业知识学得更加扎实牢固，才能将工作完成得又快又好；我知道了作为一名会计人员要有细心、耐心、更重要的是责任心，为了成为一名合格的专业会计人员，我会更加的努力，不断完善自己，超越自己！

市场营销专业综合实训总结报告篇二

20xx年暑假，是我大学的最后一个暑假，因为教学实习安排，我们提前一个月开始了实习生活。我所在的'实习单位是海南英特外语学校，主要是担任教学部专职老师一职。作为跨专业的实习，在整个实习过程中我几乎参加了所有类型的工作：教师、助教、翻译、教务人员、课程顾问、幼儿英语教师、活动策划组织者等等。总的来说整个实习过程丰富多彩、增长了见识、开拓了自己的知识面，为以后从事教育行业打下了坚实的基础。虽然以后不一定从事这一行业，但是这次的实习之旅让我爱上了作为一名教师，爱上了教育这一行业。在实习前，我有想过到底选择什么行业，是按着本专业去做旅游还是做自己想要做的？最终经过再三思量还是坚持自己的梦想选择教育这一行业。在实习前一个月，我看了很多关于教学的书籍，重新巩固了自己的知识，希望能派上用场。不过真正做起事来的时候，才发现教学并不是我想像中的那么简单，而且作为一个培训学校，上课技巧、课堂的管理与教案设计都是有异于公立学校的。

在实习期间我进行了为期一个星期的培训，经过培训下来本人对教学有了一定的认知以及尝试，后来通过多次操练，终于能在课堂上柔韧自如。当然在教学的过程中会有很多疑问，也会经常犯错，这一切都要感谢实习单位的老师以及同事的帮忙。由于实习地方离我住的地方有点远，所以为了方便工作我连续搬了两次家，可是因为学校的分校及其附属幼儿园缺少老师，所以我接受了学校的派遣过去帮忙上课。每天我都奔波在各分校以及总校之间，再加上正值海南最热的时候，每天都是30多度但是我还是坚持了下来，而且作为培训学校是没有周末的，但是我还是很珍惜这次的实习机会，因

为这次实习让我成长了很多。

在这几个月的实习当中，我学到的东西多不胜数。其中最大的感触：一是在工作期间结识了很多朋友，比如说我的指导老师老师们，虽然他们都比我大好几岁，但我们之间没有年龄的差距也没有像其他大公司那样勾心斗角，有的是和睦相处、其乐融融，整个办公室整天都是欢声笑语的。同时也认识了很多同龄的同事，他们有很多也是实习生，也是学习这个专业的，相比较起来他们的教学思维更加成熟，教学方法等都让我受益匪浅。所以涉及到关于教育类的问题我们都一起讨论、研究。第二种收获就是学习能力的提高，作为一名跨专业的实习生，你在进入这个行业的时候你就必须得要了解这个行业需要怎样素质的人才，所以整个实习阶段我都是在不断地探索发现，接触了许多自己不曾接触到的东西。比如说：助教、翻译、教务人员、课程顾问、幼儿英语教师、活动策划组织者等等。因为工作需要，你要对所在学校的所有涉及到的人员打交道，因此我通过各种实操去了解他们的工作，这让我对自己的工作有了更进一步的认知。其实最难的就是作为一名教师怎么去组织一堂有趣又有学识的课，所以在整个实习阶段，在指导老师们的帮助和培训下，我发现自己可以轻松地组织一堂让学生和家长都满意的课堂。也是因为这次经历让我体会到教师工作的艰苦与付出。第三种收获就是拓展了眼界。实习期间，我们学校聘请了许多外教来给老师们进行培训，有来自澳大利亚、美国、新加坡、菲律宾等国家。每次培训都好像把我带到他们的国家，让我深刻地体会和学习到每个国家的教育机制以及风土民情。当然说到拓展眼界不得不提的就是在实习期间我参与了我们英特外语学校的大小的各种活动，从剑桥少儿英语等级考试、万圣节游园活动、圣诞节集会到海南“英特杯”大赛等都让我耳目一新。在每个活动的筹备阶段，让我深刻体会到活动策划的艰辛，也深深地感怀各工作人员的辛勤劳动这一切的培训和活动都让我的眼界有了飞跃式的拓展，只是我在以后的工作和人生目标上有了一定的憧憬和定向。

后来多亏了指导老师和外教的开导以及教育才把事情很好地处理完毕。这件事情过后我认真地反思了自己的教学，重新整理自己的教学方法，这样我就不会纵容自己再次犯错，以免在以后的工作生活中留下遗憾。孰能无过？但是这种自我认知的精神已经深入我心，这样我就可以更加欣然地面对以后的学习生活，也为将来的人生选择做出铺垫。

也会增增日上！各位有志于教育行业的同学们可以尝试加入这一行业，就像我，已经投身于这个改革的浪潮，希望会有更多有志青年为海南的教育行业做出自己的贡献。

其实大学最后一年的实习生活是我上大学以来最开心，最值得留念的一次经历。这个期间我们教学部作为一个团体，朝夕相处、不离不弃、努力克服各种困难、建立了深厚的友谊并且一起取得了年度最佳进步团队奖。这让我更加珍惜这次实习给我带来的欢乐与成长。实习经历除了交朋友，更多的就是让我学习到了好的生活态度和工作态度。我想只要我秉持着不断奋斗，认真负责的态度去工作和学习这将对我的产生深远的影响。在未来的时候，我会感慨这份实习经历给了我相对成熟的人生态度，也明确我的人生方向。

最后，感谢我的同学朋友们为我找到这份实习工作，让我到海南英特外语学习实习。感谢英特的指导老师，他们对我的教导和鼓励我永远都会铭记心中，是因为他们我才能在整个实习阶段中体会到人生的五味，体会到家人的温暖，这对于一个离乡背井的孩子来说是莫大的鼓励。最后我要感谢一位一直在我身边支持我的同学，是她的不离不弃以及鼓励我才有毅力在异乡坚持下去。是你们，我才能把实习生活做得更好。

市场营销专业综合实训总结报告篇三

为了能把专业理论知识和实践相结合，对市场营销运作有一个系统的感性认识，了解企业如何让自己的产品在市场上取

得一席之地过程。我在本学期选修了市场营销实训这一门课程，虽然我的专业不是市场营销，但是它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的。

一、实训目的

市场营销实训的意义在于可以直接参与企业的运作过程，学习实践知识，同时进一步加深对理论知识的理解，使理论与实践知识相结合，圆满完成市场营销的实践任务。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。通过市场营销实训，加强对市场营销基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握；在整个大学的课堂学习过程基本上都是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业营销实践的差距，营销实训成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实训就是一种实践过程，我们可以通过实训来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

实训在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实训，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实训时间和地点

20xx年10月至11月，云南师范大学南门外面的步行街

实训内容与过程

20xx年10月11号，我们从螺蛳湾进了一批编织围巾用的毛线，我们下午四点左右的时候到卖东西的地方占摊位，下午六点开始摆摊，我们就开始了我们的实训销售。我们面带微笑面对每个客人，本着为一切为了客人利益的原则，教授顾客编织围巾的方法，而且我们的价格比较合理，所以销售情况还是比较好的。而且我们作为学生，也比较了解学生的偏好，卖的商品比较受欢迎，我们也卖了不少钱，通过销售毛线，在这两周的实训时间让我对好多知识有了新的认识，以前的好多观念在慢慢的改变，我回顾了这几天来的实训内容，感觉真是收获不少。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已。

四、实训总结及体会

通过一段时间的市场营销实训，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，这次的实训，把书本上的知识与实际相结合，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。

营销是一门很重视实践的课程，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。参与市场营销实训是非常必要的。我们要重视对于营销的实践，总结经验，不断地提高自己。

在这次实训过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是

不同的，很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任

务。这次实训，我还总结出要做好销售就应该做好如下准备：第一，精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，所以销售人员素质的提升也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，成交的机会也会比较大。第二，专业知识的准备。在接待顾客的时候，必须充分了解自己卖的商品的特征，以及相关知识，在销售毛线过程中，由于我们知道多种围巾的编织方法，在顾客来了解我们商品的时候可以教他们编织不同款式的围巾，这使我们的商品比较受欢迎。如果我们什么都不懂得话，顾客也不会乐意购买我们的商品。第三，对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，同时，我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

我们的实训结束了，但在这期间我的感触颇深。以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推

销的方法与策略，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多。这次专业认识的实训，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识 and 了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实训使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实训的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实训机会，在有限的的时间里加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实训的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实训，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实训主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实训丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。通过这次实训，我成长很多，作为一个学生，一个经济专业的学生，我学到了在课堂上不可能学到的知识，通过这次实地实训，我明确了自己以后要走的道路。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实训使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学

习和工作将产生积极的影响。通过这次实训增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。同时，注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

[

市场营销专业实训学习总结

]

市场营销专业综合实训总结报告篇四

这次会计实习中，我可谓受益非浅。俗话说，千里之行始于足下，最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的目的和意义。

刚开始去公司实习的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看似简单，其实要做好它很不容易。通过实践我深有感触，几个月实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对会计这门专业也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。对一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能

因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过一月实习下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：

首先，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。

是会计操作的一般顺序和基本流程。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐，借、贷凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，通过信息系统进行录入。在本日业务结束后，进行本日终结处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐，检查今日的帐务的借贷是否平衡。最后有专门的会计人员装订起来，再次审查，然后装订凭证交予上级。

在这实习阶段我主要的工作还是负责公司里面的一些小事情，帮忙长辈给予布置的工作任务。对于学习的我，很多事情不熟悉，需要学习跟改进的我都会做好笔记，事后对其改进和注意。

慢慢的对于会计这行我也有了实际工作的一些经验，同时在这短短两个月的实习期间，也形成了对会计的热情。会计是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详细的校对。

同时经过一个月的实习也让我对会计工作有了以下更深的了解：

一、关于会计报告：

会计报告所披露的信息应充分反映企业特定时期财务状况和经营成果及其相关信息，以满足信息使用者的需要。按照现行《企业基本会计准则》体系所报告的会计信息已不能适应知识经济时代对信息的要求：

(1) 现行会计报告的形式单一，通过表格数字化反映，文字说明的内容较少；

(2) 现行会计报告的计量标准是以历史价值为主，而对现行价值和未来价值反映不足；

(5) 现行会计报告报送的时间是以会计分期假设为前提，定期报告，时效性较差。

二、会计实务工作的改革思考：

会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

1、不断扩大会计职业范围。在知识经济时代，会计工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息（计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务），而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。会计工作除传统的企业会计核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此会计实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变会计工作的功能，充分发挥会计在知识经济时代应

有的作用。

2、不断更新会计知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革；按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度；企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也希望将自己的智慧财产投资于企业；企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

3、不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都必须依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，使得国际互联网□internet□和企业内部网□intranet□成为会计人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

三、会计教育的改革思考：

知识经济时代将以“知识型、智慧型”人才为主体，而人才的培养源自于教育，教育是知识经济发展的关键，它能不断地进行高素质人才的生产和再生产，为经济发展和科技进步培养源源不断的后备力量。就会计而言，会计教育的改革势在必行。会计教育工作应不断转变教育观念，适应知识经济时代经济发展需要。

1、21世纪的会计教育是素质教育。在知识经济时代，会计教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能

构建完善的知识结构和能力结构，拓宽知识背景和能力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

2、21世纪的会计教育是终身教育。在知识经济时代，学校教育再也不是一次性为学生准备一切的教育，学习的社会化、社会化学习是教育更普遍的形式，终身教育是会计教育的主要目标，一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，会计人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。

3、21世纪的会计教育是创新教育。在知识经济时代，知识将不断创新，“不创新，就灭亡”，就会计教育而言，一方面，它要求培养的人才具有独立思维的能力、分析和解决问题的能力、自我认识和评价的能力等；另一方面，它要求会计教育不断进行课程设置、教学内容、教学方法和师资队伍建设等方面的改革。

市场营销专业综合实训总结报告篇五

光阴似箭韶华易逝，短短15天的小学期实训画上了圆满的句号。在这15天里，我受益匪浅，收获多多。

读万卷书不如行万里路，纸上谈兵不如亲自实践，身体力行。仅仅知道了解书本上的会计知识是远远不够的，不进行实务操作就根本不知道自己是否真正掌握这些知识，而这次为期7天的财务会计手工实训和为期8天的vbse为我们动手实际操作能力的提高提供了契机。通过会计实训，我较系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法，加强对所学专业理论知识理解、增强实际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对所学专业知识的一个检验；使我掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且能够切身的体会出纳员、材料核算员、记账员等会计工作岗位的具体工作，从而对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论与会计实践相结合的目的。

然而，该实训项目仍存在一些不足：首先，实验实训系统平台存在的不足。系统页面有时候会卡住，需要重新登录页面就会显得麻烦；业务流程描述有时候不是特别详细准确为我们正确理解业务流程、快速完成任务带来不便；其次，实验实训中涉及的单据、票据、账簿、报表在格式上存在需要完善的环节。我们领用的票据很多都没有派上用场并且任务上也没有明确要求需要用到但又必须得填写而有些票据却不够或者在格式上需要重新更改；再次，实验实训组织管理存在不足，抢答环节老师无法准确知道哪组同学先举手，不能保证评分的绝对公平，老师们应该统一一下对各种可能出现问题的解决办法而不是各说其词（就比如实训中对于数字的确定一人说保留整数一人说保留两位小数或者其他的）；最后本人存在不足之处，首先自己的会计专业不扎实，不能将所学知识应用到实际操作中，由一个任务不能马上知道做该任务的思路方法所以不能保质保量完成任务；其次实操能力弱，对业务流程不了解；最后，我的耐心也不足，没有认真看相关业务流程就开始做，忽略了重要细节，出现问题就变得急躁，这脾气要改改。然而值得高兴的是随着实习的进行，我的各项能力一点一点得到提高。

财务会计手工实验与本次跨专业综合实验实训都是将会计专业知识应用到具体实际中，要求团队之间的友好协作。财务会计手工实验比较注重手工操作及对会计基础知识的理解掌握；而跨专业综合实验实训主要注重会计信息化操作，不仅要求掌握会计基础知识，也要求熟练应用成本会计、财务会计等知识，注重要求对会计综合知识的理解掌握。信息化实训能够方便会计资料的传递，明确人员分工跟责任，防止弄虚作假，可以随时查看每个岗位人员的工作进度，以便企业管理。所以我个人认为综合实验实训更能检验一个会计专业人员的知识水平及掌握能力，激励学生加强学习专业知识，增强职业能力，努力成为一名合格的会计人员。

这次跨专业综合实验实训从总体上说是比较令人满意的，增强了我们的实操能力，巩固了我们所学的专业知识，但仍存

在一些小瑕疵。工作分配不合理，有些人任务多且重，而有些人很悠闲任务轻或者某天任务特别多压得人忙不过来但有时却没什么任务特别无聊。分组不合理，我们组全是转到会计专业的，每个人至少都有一门考试，所以进度比较慢。当然这也与我们是否熟练掌握专业知识有很大的关系。通过15天的实训，我明白了只有把专业知识学得更加扎实牢固，才能将工作完成得又快又好；我知道了作为一名会计人员要有细心、耐心、更重要的是责任心，为了成为一名合格的专业会计人员，我会更加的努力，不断完善自己，超越自己！